

Crystal Bloom



Indicación tipo de proyecto

No requiere estudios a largo plazo

Industria Alimentaria, emprendimiento e innovación

Gestión de suministros

Abarca Alpízar María Jesús

Garro Ramírez Fernanda

Padilla Guzmán Evanz

Tutor:

Maureen Corella Rojas

Colegio Técnico Profesional San Juan Sur

CONVEC: Unidos por la excelencia

Etapas regional

evanzpadilla3@gmail.com

mariajesusabarcaalpizaar1208@gmail.com

fernandagarro2930@gmail.com

1.1 Problema:	3
1.2 Oportunidad detectada:	3
1.3 Contexto del entorno:.....	4
1.4 Pertinencia del modelo de negocio:	5
2. Objetivos del modelo de negocio:	6
3. Idea de negocio:.....	6
4. Modelo de negocio	7
5. Descripción precisa de los antecedentes que fundamentan la propuesta de valor.....	8
5.1 Segmento de mercado (SM)	8
5.2 Propuesta de valor (PV).....	9
5.3 Canales (C)	10
5.4 Relaciones con clientes	11
5.5 Fuentes de ingreso	13
5.6 Actividades Clave (AC)	13
5.7 Recursos clave	14
5.8 Alianzas Clave (AsC).....	14
5.9 Estructura de Costos (EC).....	15
6. Definición de negocios:	16
6.1 Los datos básicos del negocio	16
Descripción del negocio.....	16
Mercado objetivo:	18
-Objetivos del negocio:	19
7. Estudios:	20
7.1 Estudio de mercado:	20
7.2 Estudio técnico:	21
Modelo CANVAS:.....	26
Conclusión:	27
Referencias:	28
Anexos:	29

1. Justificación

1.1 Problema:

En la demanda de crear un producto que se adapte a nuestras necesidades como estudiantes, se reflexionó acerca de las principales problemáticas que sufrimos como humanidad y junto a ello las posibles soluciones para dichas dificultades.

La situación que inspiró la elaboración de este proyecto es la alza en problemas de salud relacionados con la alimentación, tales como la obesidad, diabetes tipo 2, caries dentales y acné, no solamente en Costa Rica, sino en el mundo entero y, además, el crecimiento exponencial en el interés de las personas por llevar un estilo de vida saludable.

“El azúcar se ha incorporado a los alimentos y bebidas modernos. Esto ha provocado un consumo excesivo de azúcar en niños, adolescentes y adultos, con más de 60 países consumiendo más de cuatro veces (>100 g/persona/día) las recomendaciones de la OMS (25 g/persona/día).”

Queda clara la relación existente entre el consumo desmedido de alimentos azucarados con múltiples enfermedades. Además de que cada vez es más famosa la cultura “Fitness” y el interés por llevar un estilo de vida más saludable. Es por esto por lo que decidimos crear gelatinas artísticas 100% libres de azúcar. Crystal Bloom se presenta como una alternativa atractiva para personas que padecen de alguna enfermedad cardiovascular, diabetes, o cualquier padecimiento relacionado con un consumo limitado de azúcar. También para quienes desean cuidar su alimentación o simplemente quieren disfrutar de un postre intrigante visualmente, delicioso y seguro para el consumo de cualquiera.

1.2 Oportunidad detectada:

Se detecta la oportunidad de elaborar gelatinas artísticas libres de azúcar debido al alarmante número de casos de padecimientos alimenticios como la obesidad o la diabetes, y el crecimiento

exponencial en el interés de las personas por mantener una alimentación saludable sin la disposición total de renunciar a cualquier tipo de postre.

Es extremadamente común que las personas con diferentes padecimientos o con deseo de mantener un estilo de vida saludable se vean obligados a renunciar a lo que siempre han estado acostumbrados a consumir, sintiendo así que una dieta equilibrada es algo doloroso y complicado de seguir.

Esto motivó al grupo a crear un producto casero y eficaz que permite a todos consumir un postre delicioso sin tener preocupación alguna relacionada a patologías o al incumplimiento de una dieta rigurosa. Crystal Bloom no solo es especial por su destacable atractivo visual, sino también, por permitir que cualquier persona en el mundo pueda disfrutar de un postre saludable que conserva la delicia de cualquier otro tradicional, pero con la diferencia de que es seguro para el consumo de todos.

1.3 Contexto del entorno:

Vivimos en una sociedad plagada de estímulos constantes, en la que estamos acostumbrados a recibir recompensas instantáneas con las redes sociales, juegos y comida, tanto así que pareciera que se vive en un mundo en cámara rápida, lo cual desemboca en un problema global con el estrés y la ansiedad. Muchas veces esto causa que las personas busquen en la comida rápida un escape o una manera de sentirse bien fácilmente, a pesar de que es efectivo efímeramente, es un peligro a largo plazo, ya que sin darse cuenta se está elevando a niveles alarmantes el consumo de azúcar, grasas y carbohidratos.

Muchos otros caen en el consumo de estos alimentos por lo antes mencionado, el acelerado mundo en el que se vive. A causa de la falta de tiempo muchos no encuentran más remedio que acudir a comidas rápidas, amenazando su salud sin ser específicamente culpa del afectado, ya que el mundo obliga a millones de personas a seguir este estilo de vida.

A pesar de ser una problemática real que estamos enfrentando como humanidad, cada vez es un tema más escuchado, haciendo así que cada vez más y más personas se interesen por ponerle un alto a esta situación en sus vidas, y, que por lo tanto busquen alternativas más amigables con su salud.

Las redes sociales es algo con lo que se convive día tras día, se ha incorporado tan sólidamente en nuestra cotidianidad que se realiza todo de la mano de ellas, esto se presenta como un escenario proliferante para el modelo de negocio.

Por el contexto en el que vivimos, se cree que Crystal Bloom va a llegar a ser un gran emprendimiento, que no solo genere ganancias monetarias, sino que también pueda ayudar a una sociedad que no encuentra más remedio que sucumbir ante la tentación del consumo de alimentos perjudiciales.

1.4 Pertinencia del modelo de negocio:

La virtualidad hoy en día puede ser el método número 1 para acceder a información, entretenimiento y compras. Mediante las redes sociales se quiere hacer toda la publicidad de los productos presentados por la empresa, ya que se cree que de esta manera la información estará al alcance de todos y se contará con una atención al cliente efectiva y detallada, brindándole al equipo una retroalimentación directa, favoreciendo el mejoramiento constante.

Mediante aplicaciones como Instagram, Facebook, WhatsApp Business y Telegram no solo se llevará a cabo la publicidad, por estos medios se planea vender la mayor parte de los productos por medio de encargos, ya sea unitarios o al por mayor, y dentro o fuera de la institución. El modelo de negocio no se basa exclusivamente en las redes sociales, se planea vender el producto por medios físicos como: Venta en supermercados, sodas de colegios, mesas de postres en eventos y en ferias de emprendedores locales.

Tanto el medio físico como el virtual son indispensables para lo que se quiere llegar con el emprendimiento, ya que el medio virtual brinda la velocidad y la facilidad para acceder a información y al producto, y el medio físico explota una de las principales ventajas competitivas con la que cuentan las gelatinas artísticas, el atractivo visual. Se cree que con estos modelos de negocio se alcanzará un resultado satisfactorio.

2. Objetivos del modelo de negocio:

Satisfacer la necesidad de consumir postres sin comprometer la salud, por medio de la elaboración de alternativas libres de azúcar, que beneficien a personas con restricciones alimenticias y dificultades en su bienestar, tales como diabetes, obesidad, problemas en el corazón, acné, y/o que buscan una alimentación equilibrada.

Posicionar el producto en el mercado como una alternativa innovadora que incorpora la salud, estética y calidad en el consumo de postres.

Garantizar la calidad y seguridad del producto mediante procesos adecuados de elaboración y selección de ingredientes.

Conseguir por diversos medios que todas las personas sean capaces de acceder de manera efectiva al producto.

3. Idea de negocio:

Crystal Bloom ofrecerá gelatinas artísticas sin azúcar, elaboradas con ingredientes de alta calidad y diseños personalizados para diferentes ocasiones, como cumpleaños, bodas, reuniones, celebraciones y eventos especiales.

Estará dirigida a personas que buscan opciones de postres saludables, personas con diabetes o que desean reducir el consumo de azúcar, así como a clientes que buscan un producto original y llamativo para regalar o compartir en eventos.

Las ventas se realizarán por encargo mediante redes sociales como Instagram, Facebook y WhatsApp. También se ofrecerá entrega y venta directa en actividades especiales. La empresa brindará una alternativa de postres saludables y atractivos para personas que no pueden o no desean consumir azúcar, ofreciendo además un producto personalizado y de excelente presentación para ocasiones especiales, o para consumir en el día a día. Crystal Bloom promoverá hábitos de alimentación más saludables, Además, buscará reducir el impacto ambiental minimizando el desperdicio de materiales durante la producción.

4. Modelo de negocio

Este producto puede desarrollarse en diferentes mercados donde se aprovechen sus beneficios para la salud, su atractivo visual y la capacidad de ser consumido sin ningún tipo de represalia en la salud o en la dieta. El primer tipo de modelo de venta planteado es el directo al consumidor, ofreciendo el producto en tiendas, supermercados, ferias en la localidad, y en las redes sociales. De igual manera se planea trabajar con las colegios y escuelas, en pro a seguir los lineamientos estipulados por el MEP, específicamente el decreto (*PANEA*) N.º 44940 – MEP) de reducir el consumo de azúcar en los estudiantes, permitiendo así que se vendieran en las sodas de los colegios y escuelas. Esto favorecería tanto a los vendedores como consumidores. Otra oportunidad detectada como modelo de mercado es en los eventos privados, refiriéndose específicamente a las mesas de dulces presentes en bodas, quince años, cumpleaños y babyshowers. Nuestra idea es dar una opción para reemplazar a las reposterías convencionales, con una alternativa más económica, saludable y llamativa. De esta manera el producto funciona como herramienta de marketing, dando una imagen profesional, además de incentivar la idea de que para comer saludable no hace falta negarse a el consumo de postres.

Otra manera por la cual se planea llevar a cabo el emprendimiento es la virtualidad, la alta accesibilidad a internet y a redes sociales hace que sea un campo explotable.

En conclusión, Crystal Bloom se presenta como un proyecto con una amplia gama de posibles enfoques de modelo de negocio, ya sea en venta directa, alianzas comerciales con las tiendas de los centros educativos, alternativa en las mesas de dulces de las fiestas y por medio de ventas virtuales. Cada uno de estos posibles modelos funcionarían como forma de ingreso monetario, además de promocionar el producto gracias a la capacidad de mantener una alimentación adecuada.

5. Descripción precisa de los antecedentes que fundamentan la propuesta de valor

5.1 Segmento de mercado (SM)

Las gelatinas artísticas libres de glucosa y conservantes están dirigidas a diversos segmentos del mercado, a pesar de poder ser consumidas por cualquier persona sin impedimento alguno, existen varios grupos específicos a los cuales va principalmente dirigido el producto. Uno de los públicos objetivos del proyecto son las personas diabéticas en cualquier tipo. La noticia de padecer esta patología significa para estas personas tener que restringir o incluso eliminar por completo el consumo de cualquier tipo de postre, para una persona que lleva una vida ingiriéndolos deliberadamente significa un gran reto, o incluso el incumplimiento de las recomendaciones médicas por la tentación. Esta es una de las razones de ser del producto, suplir la necesidad del consumo de un alimento dulce para las personas, que por culpa de una condición médica se les imposibilita, pero de manera segura y adaptándose a cualquier dieta o recomendación.

Otro de los segmentos explotables por este proyecto es el público interesado en cuidar su salud, en diversos estudios médicos se relaciona directa o indirectamente el consumo de azúcar con

múltiples enfermedades además de la diabetes, como, por ejemplo: el hígado graso, obesidad, hipertensión, acné etc. Sean conscientes o no, de los peligros a los que se exponen con el consumo de alimentos procesados o muy azucarados, existe una gran cantidad de personas con el interés de cuidar la manera en la que se alimentan para alcanzar un estilo de vida más saludable. Por otro lado, están las personas las cuales están verdaderamente enfocadas en alcanzar el máximo rendimiento en una disciplina, ya sea en deportes como el fútbol, basketball, atletismo, físico culturismo, o incluso natación. El producto aparece como una solución a todas estas problemáticas mencionadas anteriormente, para que dicho público pueda continuar su forma de alimentación ampliando la variedad de alimentos los cuales pueden consumir.

Otro público objetivo son los padres de familia ya que es verdaderamente complicado conseguir que los niños lleven una alimentación balanceada debido a que, los niños suelen verse atraídos por el contenido visual, es decir, que tienen un especial interés por los alimentos llamativos, el problema es que generalmente ese tipo de alimentos como los algodones de azúcar, las paletas de colores, malvaviscos con formas, manzanas caramelizadas etc. Son sumamente atractivos, pero están cargados de una cantidad excesiva de azúcar y productos químicos perjudiciales para el bienestar. Por eso presentamos las gelatinas como una alternativa para los padres, para que puedan darle sin preocupación alguna un postre llamativo a sus hijos.

5.2 Propuesta de valor (PV)

Las gelatinas artísticas no solo se caracterizan por su presentación artística, sino que también se destacan por su adaptación a los múltiples estilos de vida, permiten que los consumidores encuentren un postre 100% artesanal el cual sea una alternativa innovadora enfocada en el bienestar y que además responda a las diversas necesidades alimenticias promoviendo hábitos saludables.

A diferencia de otros productos estas gelatinas artísticas contribuyen a disminuir los riesgos que muchas veces un postre convencional no evitaría. Riesgos tales como diabetes, caries, poca condición física, cansancio excesivo, e incluso rechazo en cuanto a la apariencia por problemas como el acné, obesidad o sobrepeso. Dichas gelatinas artísticas combinan el sabor agradable y atractivo visual con mantenimiento de un estilo de vida saludable, balanceado y activo. Todo esto gracias al uso de ingredientes sin azúcares añadidos. Ideales para disfrutar de un postre sin sensación de "Culpa o preocupación" al consumir dulces.

Algunos de los elementos que aportan valor a este producto es su seguridad, brinda confianza a consumidores de distintas edades, desde niños hasta adultos mayores. Así ya no tendrán que elegir entre el sabor y el cuidado alimenticio.

En general este producto va dirigido a un público amplio, cuenta con un valor gigantesco ya que no solamente es llamativo, delicioso y saludable, también puede ser consumido por absolutamente todo el mundo, contando así con un mercado gigante donde puede ser explotado. En conclusión, Este producto busca satisfacer diversas necesidades alimentarias, para que disfruten del sabor y de la presentación artística de un producto totalmente artesanal. Sin tener tantas restricciones alimentarias.

5.3 Canales (C)

Se quiere lograr que nuestras gelatinas artísticas libres de azúcar y saludables lleguen de manera correcta al consumidor, posicionándose como una famosa alternativa dentro del mercado, y logrando que sea accesible para todo público, para alcanzar este objetivo es necesario estudiar y utilizar diferentes canales de distribución. El correcto uso de los canales de distribución es primordial ya que con ellos se logrará que el producto llegue por diferentes medios al público objetivo.

El principal canal por el cual el producto será promocionado y distribuido son las redes sociales. Mediante páginas de Instagram y Facebook se ofrecerán todos los detalles pertinentes para que los consumidores estén al tanto de lo que ofrece nuestro producto, precios, promociones etc. Por estas mismas plataformas se hará un seguimiento de los pedidos y se compartirá cualquier anuncio importante. Con este medio llegaremos a una gran cantidad de personas que puedan llegar a interesarse en el producto.

Otro medio por el cual se planea conectar con el consumidor son los supermercados, ya sean grandes cadenas o supermercados locales. De esa manera el público puede interactuar de primera mano con el producto. Además, Crystal Bloom puede ser promocionado junto a otros productos saludables, mejorando así la imagen del local y la percepción del producto, demostrando que no solo es valioso por su aspecto, sino que también es delicioso y saludable.

El producto también será dado a conocer mediante ferias de emprendimiento locales, en las cuales las personas podrán ver el proceso de creación de las gelatinas, interactuar y entender cuáles son los beneficios del postre. Permitiendo así el crecimiento en la popularidad y reconocimiento a nivel local.

Otro modo por el cual el producto llegará a los consumidores son las mesas de dulces en las fiestas, ya se cuenta con el contacto necesario para poder llevar las gelatinas a dichos eventos y reemplazar la repostería convencional por las gelatinas artísticas, dando a conocer el producto con muchas más personas y enalteciendo la fama de la empresa.

5.4 Relaciones con clientes

En Crystal Bloom entendemos que la relación con los clientes va más allá del simple contacto entre vendedor-comprado, entendemos que es un pilar fundamental con el que podemos asegurar el éxito y la rentabilidad de nuestro producto. No basta solo con brindar un gran producto, se

formarán vínculos con los clientes que aseguren la elección de nuestro producto, maximicen la satisfacción y fomenten las recomendaciones con otros posibles compradores.

Para la empresa la lealtad es lo más importante, por lo mismo se implementarán incentivos que motiven al consumidor a seguir comprando dichos productos. Se logrará mediante varias estrategias, como la acumulación de puntos para ganar algún premio, descuentos exclusivos para los clientes frecuentes y una tarjeta de fidelidad, que es sellada con cada compra y al alcanzar un número determinado de compras consigue un postre gratis. Estas iniciativas crean un vínculo con el cliente además de que demuestran el compromiso con la satisfacción del mismo. Se cuenta con múltiples canales de comunicación por los cuales podremos relacionarnos directamente con el cliente, Instagram, teléfono de la empresa, Gmail, Facebook, etc.

Permitiendo no solo responder a cualquier duda, consulta o inquietud rápidamente, sino también brindándole a la empresa una retroalimentación constante con la que se puede mejorar el servicio, la atención y el producto.

Mediante dichos canales se planea mantener una comunicación cercana con el cliente, atendiendo todas sus necesidades de manera puntual. Se escuchará activamente las opiniones y sugerencias de los consumidores para poder adaptar el producto al público objetivo. Se valora a grandes rasgos la experiencia completa del cliente. No solo se vende el producto, mediante los canales anteriormente mencionado atendemos cualquier queja o sugerencia posterior al consumo del mismo, brindando la opción de un reembolso o el acceso a un nuevo postre en caso de cualquier inconveniente que haya sufrido el consumidor con el artículo.

Como ya se mencionó, Crystal Bloom tiene un compromiso con el comprador, en el que está dispuesto a escuchar críticas, opiniones, quejas, sugerencias, comentarios, etc. Para moldear el producto al gusto de los consumidores, además de brindarle atención y asesoramiento en todo

momento para maximizar las ventas y asegurar la fidelidad del consumidor, buscando así la relevancia en un mercado tan competitivo.

5.5 Fuentes de ingreso

La fuente de ingreso del producto se basa en distintas fuentes de comercio, este para obtener un ingreso estable y sostenible.

Alguna fuente de ingreso pensadas para este sería por medio de las redes sociales ventas online, también encargos para eventos, así como ventas directas hacia el consumidor, ventas al por mayor y alianzas comerciales.

Esto para dar a conocer y obtener mayor promoción para las gelatinas artísticas, por medio de cumpleaños, bodas, baby shower, actividades escolares. Además de alcanzar y permanecer una atención directa y satisfactoria con el cliente, mejorar las ventas por medio de alianzas con empresas sobre gestión de eventos o cafeterías, panaderías, supermercados. Todo esto para mejorar la eficiencia y el crecimiento del negocio.

5.6 Actividades Clave (AC)

Primeramente, se inició una investigación sobre productos adecuados para la elaboración de gelatinas libres de azúcar e incluirlos en la elaboración de las gelatinas artísticas.

En segundo lugar, se realizó la producción, primero se realiza la gelatina en agua. Se necesitó 1000ml de agua, 35g de gelatina sin sabor, ácido cítrico 5g, sorbeto de potasio 1g, saborizantes de naranja y coco y esencia al gusto estas se dejan reposar por 10 horas. Para lo siguiente se utilizó 125ml de agua, se hirvió el agua y luego se disolvió la grenetina, se añadieron colorantes 5g, para darle el color al diseño de la flor en la gelatina artística, servato potasio y por último se llevó a cabo el procedimiento de las gelatinas artísticas totalmente a mano y fueron refrigeradas. Listas para su consumo.

5.7 Recursos clave

Para la producción y comercialización de las gelatinas artísticas libres de azúcar, aptas para el consumo de cualquier persona, son indispensables una serie de recursos clave, los cuales garantizan la calidad y correcta elaboración del producto. El principal ingrediente utilizado es la gredina libre de sabor y azúcar, también los colorantes vegetales sin añadidos, los saborizantes libres de azúcares y la leche natural sin azúcar. Estas materias primas de la más alta calidad aseguran no solo la máxima calidad de los productos, si no también apearnos a nuestros ideales para crear un producto apto para todo público y combatir la ola de obesidad con una deliciosa alternativa que no atenta con la salud de nadie.

El control de calidad, la investigación para la elaboración y el desarrollo del producto. Otros recursos fundamentales son la correcta atención al cliente y el seguimiento de las normas de seguridad.

La logística para la correcta distribución del producto es otro recurso indispensable, ya que es de carácter imprescindible que el producto llegue de manera satisfactoria a manos de los posibles compradores. Es por eso que Crystal Bloom cuenta con los recursos tecnológicos necesarios para poder lograr movilizar el producto a nivel local, promocionarlo y entregarlo eficientemente al público, además de poder mantener una comunicación efectiva y constante con los compradores.

5.8 Alianzas Clave (AsC)

Para el desarrollo del emprendimiento, establecimos alianzas con supermercados y mercados locales, proveedores de edulcorantes, distribuidores de productos saludables o naturales. Estos son los principales proveedores de los recursos clave necesarios para la elaboración de las gelatinas artísticas.

Gracias a ellos se podrá acceder a las materias primas (como saborizantes, gelatinas, colorantes naturales), materiales de elaboración (jeringas, moldes, recipientes) Materiales decorativos y de

empaque (envases transparentes, cajas para transportar el producto, etiquetas). Así obteniendo insumos de mejor calidad, a un precio accesible y garantizando una cadena de suministro eficiente y constante.

Asimismo, establecer alianzas con cafeterías, pastelerías, panaderías, organizadores de eventos, decoradores de fiestas, nutricionistas, gimnasios, ferias de salud, escuelas, colegios ayudando a obtener mayor visibilidad del emprendimiento esto con el fin de promover no solo la marca, sino también, nuestro ideal de que alimentarse saludable no siempre es dejar de comer las cosas que nos gustan.

5.9 Estructura de Costos (EC)

Los productos nombrados a continuación son la totalidad de los necesarios para poder llevar a cabo la producción de las gelatinas artísticas. 4 colorantes ₡2100 c/u, 4 jeringas de 3 ml por ₡250 c/u, 1 paquete de leche en polvo descremada de 400g ₡3290 c/u, 2 saborizantes 30 ml ₡1200 c/u, 2 paquete de grenetina 1000g ₡450 c/u, 1 bolsa de sorbato de potasio 100g ₡950 c/u. 1 tarro de esplenda leche condensada 396g ₡4100 c/u.

La inversión total en el producto fue de ₡21940.

Haciendo un análisis de costos, mano de obra, servicios públicos, materiales y maquinaria utilizados en el proyecto, se determina un costo de venta unitario entre ₡700/ ₡1000, para obtener como ganancia alrededor de ₡27060/ ₡48060. Si se vendieran a 700 colones se obtendrían ₡27060, dando un 123.34% de ganancias. En cambio, si se ofrecieran con un precio de 1000 colones por unidad, daría un total de ₡48060, con un % de ganancia del 219.05%.

Dando como resultado de nuestro estudio que el proyecto es absolutamente rentable y se llevará a cabo de manera satisfactoria.

6. Definición de negocios:

Crystal Bloom es un emprendimiento dedicado a la elaboración y comercialización de gelatinas, creado con la finalidad de ofrecer a los consumidores un producto diferente, creativo y atractivo.

El negocio busca transformar un producto tradicional en una opción más innovadora mediante la combinación de diferentes sabores, colores y presentaciones, brindando una experiencia agradable al consumidor. Además, se pretende que Crystal Bloom sea un emprendimiento accesible, capaz de adaptarse a las necesidades y preferencias de sus clientes y de crecer progresivamente dentro del mercado.

La idea del negocio nace al identificar que las gelatinas son un producto conocido y consumido por personas de diferentes edades, pero que existe la oportunidad de presentarlas de una manera más llamativa y creativa. Por medio de Crystal Bloom se busca aprovechar esta oportunidad, ofreciendo un producto que pueda ser disfrutado tanto individualmente como en actividades, reuniones, celebraciones y diferentes ocasiones especiales.

6.1 Los datos básicos del negocio

Descripción del negocio:

Crystal Bloom se dedica a la elaboración y venta de gelatinas, buscando brindar un producto de calidad, con una presentación atractiva y diferentes alternativas para los consumidores. El emprendimiento pretende satisfacer el gusto por los productos dulces y ofrecer una opción accesible y agradable para diferentes tipos de clientes.

Además, Crystal Bloom busca mantener una relación cercana con sus consumidores, tomando en cuenta sus opiniones y preferencias para mejorar el producto. La comercialización puede realizarse mediante ventas directas y redes sociales, permitiendo dar a conocer las diferentes opciones disponibles y facilitar la comunicación con los clientes.

-Características diferenciadoras:

Una de las principales características que diferencia a Crystal Bloom es la creatividad utilizada en la elaboración y presentación de sus gelatinas. Al trabajar con diferentes sabores, colores y diseños, se busca que el producto sea más llamativo que una gelatina tradicional y que pueda generar mayor interés en los consumidores.

Otra característica diferenciadora es la posibilidad de crear presentaciones para diferentes ocasiones. Esto permite que el producto pueda adaptarse a las necesidades del cliente, ya sea para consumo personal, actividades escolares, reuniones, celebraciones o eventos especiales. Asimismo, se busca mantener una imagen atractiva y reconocible que permita identificar fácilmente a Crystal Bloom.

-Ventajas competitivas:

Crystal Bloom cuenta con varias ventajas competitivas que pueden favorecer el desarrollo del emprendimiento. Entre ellas se encuentra la posibilidad de ofrecer un producto a un precio accesible, además de contar con diferentes opciones de sabores y presentaciones que permiten atender los gustos de distintos consumidores.

Otra ventaja es la capacidad de innovar constantemente, ya que las gelatinas pueden modificarse y combinarse de diferentes maneras para crear nuevas opciones. También se puede aprovechar el uso de redes sociales para promocionar los productos, mostrar las diferentes presentaciones, recibir pedidos y mantener una comunicación directa con los clientes. Esto permite que el emprendimiento pueda darse a conocer de una manera sencilla y llegar progresivamente a un público más amplio.

Mercado objetivo:

El mercado objetivo de Crystal Bloom está conformado principalmente por jóvenes, estudiantes, familias y personas que disfrutan de productos dulces, creativos y accesibles. También se dirige a consumidores que buscan opciones diferentes para actividades escolares, reuniones, celebraciones, fiestas y otras ocasiones especiales.

Inicialmente, el emprendimiento busca dirigirse a un mercado cercano, utilizando espacios como centros educativos, actividades, ferias y redes sociales para promocionar y comercializar sus productos. Conforme Crystal Bloom vaya creciendo, se pretende ampliar su alcance hacia nuevos clientes y diferentes zonas, manteniendo como prioridad ofrecer gelatinas atractivas, de calidad y adaptadas a las preferencias de los consumidores.

-Vision y la misión:

La misión es ofrecer gelatinas artísticas artesanales y sostenibles que, además de brindar un buen sabor y excelente apariencia, proteja la salud alimenticia de la población de manera segura y práctica, promoviendo el bienestar de las personas.

La visión es consolidarse como una marca reconocida en supermercados, eventos sociales, distribuidoras de productos saludables o naturales entre otros más. Y se conocida por su innovación, calidad y compromiso con la sostenibilidad, logrando presencia tanto a nivel nacional como internacional.

-Razones que justifican las cuesta en marcha del negocio:

La puesta en marcha de Crystal Bloom se justifica por la creciente demanda de alternativas de postres con menor contenido de azúcar. Enfocado principalmente hacia las personas quienes se interesan en cuidar su alimentación. Los consumidores buscan opciones que promuevan seguridad al consumir un postre sin tener que renunciar por completo a este tipo de alimentos

convencionales cargados de azúcares. Además, el producto se diferencia por su doble funcionalidad, su atractivo visual, creatividad y presentación personalizada lo cual lo hace atractivo para distintos segmentos de mercado, desde eventos, ferias, instituciones educativas y supermercados. También se justifica por la oportunidad de aprovechar el comercio electrónico como un canal accesible y de rápido crecimiento para la distribución.

-Objetivos del negocio:

Objetivo General:

- Desarrollar y comercializar gelatinas artísticas 100% libres de azúcar que ofrezcan una alternativa de postre atractiva, deliciosa, y adecuada para las personas con interés en mantener una alimentación balanceada y reducir su consumo de azúcar.
- Satisfacer la necesidad de consumir postres sin comprometer la salud, ofreciendo un producto de alta calidad, cuidando tanto su sabor como su presentación y elaboración.
- Posicionar el producto en el mercado como una alternativa innovadora que incorpora la salud, estética y calidad en el consumo de postres.
- Garantizar un precio accesible y competitivo que permita atraer clientes y generar ganancias para el emprendimiento.
- Utilizar las redes sociales como uno de los principales medios de promoción ideales para ampliar el conocimiento sobre Crystal Bloom.

-Estrategias de negocio:

El emprendimiento planea implementar diversas estrategias para fortalecer su posición en el mercado, tales como:

- Ofrecer gelatinas artísticas libres de azúcar, destacándose por sus diseños creativos, colores y presentación, a diferencia de los postres tradicionales.

- Crear descuentos, promociones por compras de varias unidades y ofertas especiales para incentivar las compras y atraer nuevos clientes.
- Utilizar las redes sociales como medio de comunicación, para atender pedidos y para ampliar el conocimiento del negocio a más personas
- Brindar una atención amable y eficiente, incentivando a que los clientes vuelvan a comprar dicho producto y sea recomendado hacia más personas.

7. Estudios:

7.1 Estudio de mercado:

El negocio se dirige a un mercado compuesto por consumidores que buscan productos sin exceso de azúcares, artesanales y prácticos para balancear sus hábitos alimenticios. Existe una creciente preocupación por la salud al ingerir un postre con una cantidad excesiva de azúcar, lo que ha generado una tendencia hacia el consumo de alternativas libres de azúcares frente a los postres tradicionales. Los principales clientes potenciales son familias, jóvenes adultos, personas con patologías tales como la diabetes, obesidad, y personas quienes buscan mantener un equilibrio adecuado en su alimentación.

-Producto:

Crystal Bloom ofrece gelatinas artísticas 100% libres de azúcar, elaboradas con diseños únicos, creativos y llamativos. Dicho producto busca combinar una presentación atractiva con una alternativa de postre dirigida principalmente hacia las personas que desean reducir su consumo de azúcar y cuidar su alimentación.

-Precio:

El precio se establecerá tomando en cuenta el costo de los ingredientes, materiales, elaboración, presentación y el tiempo de producción. Se buscará un precio accesible para los consumidores, pero que al mismo tiempo permita obtener ganancias y mantener la calidad del producto.

-Plaza:

La comercialización de Crystal Bloom principalmente se realizará por medio de redes sociales y medios digitales, facilitando que los clientes puedan conocer los productos, observar los diferentes diseños y realizar sus pedidos. También se podrán realizar ventas directas, esto para dar a conocer el emprendimiento.

-Promoción:

La promoción de Crystal Bloom se realizará principalmente mediante redes sociales, aprovechando que actualmente estos medios permiten llegar de manera rápida a una gran cantidad de personas. Las principales plataformas que se utilizarán serán Instagram y Facebook, donde se mostrarán el producto, sus diseños, precios, promociones, testimonios de los clientes y otra información importante para los consumidores.

También se utilizará WhatsApp y Telegram como medios de comunicación directa con los clientes. Considerando la alta popularidad de estas aplicaciones, mediante ellas se podrán recibir pedidos, responder consultas y mantener una comunicación constante con los consumidores.

Además de las redes sociales, Crystal Bloom buscará promocionarse mediante ferias de emprendimiento locales, supermercados, sodas de colegios y mesas de postres para diferentes eventos. Estos espacios permitirán que los consumidores conozcan directamente las gelatinas artísticas y puedan apreciar su atractivo visual.

7.2 Estudio técnico:

El proceso de elaboración de Crystal Bloom se realiza de manera artesanal y principalmente manual. Para la producción de las gelatinas artísticas se utilizan diferentes materias primas y herramientas que permiten elaborar los diseños que caracterizan al producto.

Para elaborar las gelatinas se necesitan materias primas como grenetina libre de sabor y azúcar, colorantes vegetales, saborizantes libres de azúcar, leche sin azúcar, agua, ácido cítrico y sorbato de potasio.

También se utilizan herramientas sencillas para la elaboración y decoración, entre ellas jeringas, recipientes y moldes. Además, se requiere un espacio limpio y organizado para preparar los productos y un sistema de refrigeración que permita conservar las gelatinas.

-Estudio organización:

Crystal Bloom está conformado por tres integrantes: María Jesús Abarca Alpízar, Fernanda Garro Ramírez y Evanz Padilla Guzmán. El trabajo del emprendimiento requiere coordinación entre sus integrantes para llevar a cabo actividades críticas como la producción, administración, promoción y atención al cliente.

La organización del emprendimiento se plantea de manera sencilla, debido a que se encuentra en una etapa inicial. Los tres integrantes trabajan de manera conjunta y se distribuyen las diferentes actividades del proyecto. Sin embargo, conforme crezca las ventas es probable que se requiera una expansión estratégica en los integrantes y roles.

La estructura se divide en las siguientes áreas:

- Producción y elaboración del producto.
- Administración y control de costos.
- Promoción, ventas y atención al cliente

-Estudio de inversión y financiamiento:

Para iniciar la elaboración de Crystal Bloom se realizó una inversión destinada a la compra de los materiales necesarios para producir las gelatinas artísticas.

Entre los materiales adquiridos se encuentran cuatro colorantes con un costo de ¢2.100 cada uno, cuatro jeringas de 3 ml a ¢250 cada una, un paquete de leche en polvo descremada de 400 g por ¢3.290, dos saborizantes de 30 ml a ¢1.200 cada uno, dos paquetes de grenetina de 1000 g a ¢450 cada uno, una bolsa de sorbato de potasio de 100 g por ¢950 y un tarro de Esplenda leche condensada de 396 g por ¢4.100.

El documento de Crystal Bloom establece que la inversión total realizada en el producto fue de ¢21.940.

El financiamiento del proyecto corresponde a los recursos utilizados para adquirir los materiales necesarios para desarrollar el producto. Al tratarse de un emprendimiento inicial, no se plantea ningún uso de financiamiento externo.

-Análisis económico:

La inversión indicada en el proyecto es de ¢21.940. A partir de esta inversión se estableció un costo de venta unitario entre ¢700 y ¢1.000, dependiendo del precio establecido para la comercialización del producto.

Con estos datos se plantearon diferentes posibilidades de venta. Al establecer un precio de ¢700 por unidad, se obtiene un ingreso total de ¢49.000 al vender 70 unidades, mientras que con un precio de ¢1.000 por unidad se obtiene un ingreso total de ¢70.000.

La diferencia entre los ingresos obtenidos y la inversión realizada representa el resultado económico del proyecto. Según los cálculos, las ganancias serían aproximadamente de ¢27.060 en el primer escenario y ¢48.060 en el segundo.

-Ingresos y egresos:

Los ingresos de Crystal Bloom provienen principalmente de la venta de las gelatinas artísticas.

El proyecto contempla realizar ventas por medio de encargos, redes sociales, supermercados, sodas de colegios, ferias de emprendimiento y mesas de postres para eventos.

Tomando como referencia la cantidad de 70 unidades utilizada en los cálculos del proyecto, se presentan los siguientes ingresos:

Precio de venta	Cantidad (unidades)	Ingreso
₡ 700	70	₡ 49 000
₡ 1 000	70	₡ 70 000

Los principales egresos corresponden a la compra de las materias primas y materiales necesarios para elaborar las gelatinas. Entre ellos se encuentran los colorantes, jeringas, leche en polvo, saborizantes, grenetina, sorbato de potasio y leche condensada. La inversión total indicada en el proyecto para estos materiales es de ₡21.940.

-Análisis financiero:

De acuerdo con los cálculos realizados en el proyecto, utilizando un precio de venta de ₡700 por unidad y considerando la venta de 70 unidades, se obtendrían ₡49.000 en ingresos. Después de considerar la inversión de ₡21.940, el proyecto establece una ganancia aproximada de ₡27.060.

En el segundo escenario, con un precio de venta de ₡1.000 por unidad y la venta de 70 unidades, se obtendrían ₡70.000 en ingresos. Después de considerar la inversión indicada, la ganancia sería aproximadamente de ₡48.060.

Estos resultados muestran los dos escenarios económicos planteados por el proyecto y permiten observar cómo el precio de venta influye directamente en los ingresos y en la ganancia obtenida.

Los ingresos generados también pueden utilizarse para continuar adquiriendo materias primas y mantener la producción del emprendimiento, permitiendo que Crystal Bloom continúe desarrollándose y aumentando su capacidad de venta.

Modelo CANVAS:

Modelo de Negocio CANVAS					
EMPRESA		ELABORADO POR		FECHA	
Crystal Bloom		Fernanda Garro Ramirez		04/06/2026	
ALIANZAS CLAVES	ACTIVIDADES CLAVE	PROPUESTA DE VALOR	RELACIÓN CON CLIENTES	SEGMENTO DE CLIENTES	
incluir proveedores de ingredientes e insumos de calidad, distribuidores de materia prima para repostería y decoración, servicios de entrega para la distribución de los productos y colaboradores que apoyen en la promoción del negocio. además se podrían establecer cualquier tipo de alianzas con cafeterías, centros de nutrición, supermercados, panaderías e empresas sobre gestión de eventos. Estas alianzas contribuyen a garantizar la calidad de los productos, la eficiencia en las operaciones y el crecimiento del negocio	Las actividades clave de Crystal Bloom incluyen la elaboración y decoración de gelatinas artísticas sin azúcar, el diseño de productos personalizados según los requerimientos de los clientes, el control de calidad de los ingredientes y procesos de producción, la promoción del emprendimiento mediante redes sociales y la gestión de pedidos, ventas y entregas. Estas actividades permiten ofrecer productos atractivos, saludables y de alta calidad	Las gelatinas artísticas no solo se caracterizan por su presentación artística, también se destacan por su adaptación a los múltiples estilos de vida, permiten que los consumidores encuentren un postre 100% artesanal el cual sea una alternativa enfocada en el bienestar y que además responda a las diversas necesidades alimenticias promoviendo hábitos saludables. Algunos de los elementos que aportan valor a este producto es su seguridad, brinda confianza a consumidores de distintas edades, desde niños hasta adultos mayores	La relación con los clientes se basará en una atención personalizada, profesional y de calidad. Se mantendrá una comunicación constante mediante distintos canales de contacto, brindando respuestas oportunas a consultas y solicitudes. Asimismo, se realizará un seguimiento posterior a la venta para garantizar la satisfacción del cliente y fortalecer su confianza en el emprendimiento. Además, se implementarán estrategias de fidelización que promuevan relaciones duraderas.	Uno de los públicos objetivos del proyecto son las personas diabéticas en cualquier tipo, Ya que esta patología significa tener que restringir o eliminar el consumo de azúcar. Otro de nuestros segmentos son las personas que buscan cuidar su salud con una alimentación saludable como cualquier tipo de deportistas que están verdaderamente enfocados en alcanzar su máximo punto de disciplina. Otro público objetivo son los padres de familia ya que es complicado conseguir que los niños lleven una alimentación balanceada debido a que suelen verse mas atraídos por el contenido visual. Por eso presentamos las gelatinas como una alternativa, para que puedan darle sin preocupación alguna un postre llamativo a sus hijos	
RECURSOS CLAVE		CANALES DE DISTRIBUCIÓN			
Los recursos clave de Crystal Bloom incluyen los ingredientes necesarios para la elaboración de las gelatinas artísticas sin azúcar, los utensilios y equipos de cocina especializados, los moldes y materiales de decoración, así como el conocimiento técnico y la creatividad requeridos para diseñar cada producto. Además, son fundamentales las redes sociales y los canales de comunicación utilizados para promocionar y atender a los clientes		El principal canal por el cual el producto será promocionado y distribuido son las redes sociales. Mediante páginas de Instagram y Facebook se ofrecerán todos los detalles para que los consumidores estén al tanto de lo que ofrece nuestro producto, precios, promociones etc. Por estas mismas plataformas se hará un seguimiento de los pedidos y se compartirá cualquier anuncio importante. Con este medio llegaremos a una gran cantidad de personas que puedan llegar a interactuar en nuestro emprendimiento.			
ESTRUCTURA DE COSTOS			INGRESOS		
nuestros costos mas significativos corresponden a materia prima, talento humano y el costo de los ingredientes para elaborar el producto. La manera en la que podríamos controlar los costos seria llevar una gestión eficiente de los recursos			Los ingresos del emprendimiento provendrán principalmente de la venta de productos y servicios ofrecidos a los clientes. Además, se podrán generar ingresos adicionales mediante promociones especiales y pedidos personalizados. La estrategia de precios estará orientada a cubrir los costos de operación, obtener rentabilidad y garantizar la sostenibilidad.		

Conclusión:

Estas gelatinas artísticas van mucho más allá que simplemente un postre, se crearon con el afán de responder a la problemática mundial que enfrentamos de la ola de enfermedades causadas por consumo de alimentos perjudiciales para la salud. Se presentan como una alternativa íntegra que suple las necesidades de las personas que desean mejorar su alimentación, pero no están dispuestas a eliminar los deliciosos postres de sus vidas. Gracias a su fórmula especialmente pensada para personas que desean alcanzar una mejor calidad de vida, se utilizan ingredientes como la leche de vaca semidescremada, que contribuye al mejoramiento de enfermedades cardiovasculares y Gelatina animal Dietex, que tiene un buen aporte nutricional con 0 azúcar. Este producto fue elaborado no solo con la intención de tener ganancias monetarias, sino también con el deseo de aportar un poco en la lucha contra las enfermedades alimenticias, brindando la oportunidad a las personas de continuar consumiendo postres sin poner en riesgo su salud. Se espera que Crystal Bloom pueda adaptarse al estilo de vida de las personas que desean una vida más larga y saludable y se convierta parte de la alimentación cotidiana de los consumidores. Es en definitiva una grandiosa opción para todos nuestros públicos objetivos, y tras mucha investigación, encuestas, estudio de mercado y estructuración de costos, tenemos la certeza de la viabilidad del producto, teniendo la certidumbre de que no solamente será un producto beneficioso para nosotros los creadores, sino que logrará conectar con el público y ayudar a todos aquellos que saben apreciar un rico postre y no desean perjudicar su salud.

Referencias:

https://youtu.be/Ssgt4bvmQWg?si=_Gg5ZhhU05cd-9Ji

En este video aprendimos más a fondo técnicas para poder crear los diseños en las gelatinas, además de métodos y posibles recetas.

<https://pmc.ncbi.nlm.nih.gov/articles/PMC8215656/>

Esta revista nos permitió acceder a más información acerca de los peligros del consumo excesivo de azúcar y el hecho de que muchos países consumen por encima del límite recomendado.

https://scielo.isciii.es/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S021216112019000600017 Con este estudio se profundizó más en la relación del estrés, ansiedad y depresión con el consumo desmedido de alimentos poco saludables.

<https://www.eatingwell.com/article/288098/desserts-and-sweets-for-diabetics/>

En este sitio web encontramos alternativas y recetas de postres aptas para personas diabéticas.

<https://consorciolechero.cl/nuevo-consenso-cientifico-los-lacteos-protegen-el-corazon-y-reducen-factores-de-riesgo-cardiovascular/>

En esta página se descubrió el beneficio de la utilización de leche de vaca semidescremada en los postres para las personas con problemas cardiovasculares.

<https://www.menshealth.com/es/nutricion-dietetica/a26656048/gelatina-beneficios-propiedades-proteinas/>

En esta revista se aprendió más acerca de los posibles beneficios y propiedades de las gelatinas, demostrando la eficacia en personas deportistas. <https://www.kantar.com/latin-america/Inspiracion/Consumidor/2024-WPMX-Los-consumidoresprefieren-productos-saludables-e-innovadores>

Mediante este estudio se descubrió que la gran mayoría de la población actual prefiere el consumo de alimentos saludables por encima de los no saludables. Encontrando así un mercado explotable para el producto.

Anexos:

Anexo número 1:

Para reafirmar la investigación previamente realizada antes de llevar a cabo el proyecto, se tomó una pequeña muestra dentro del CTP San Juan Sur para determinar si lo planteado previamente coincidía con la opinión de la población estudiantil y determinar la viabilidad del proyecto.

Fuente: Elaboración propia.

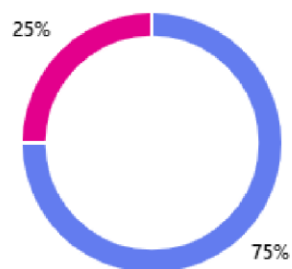
1. ¿Consume postres con regularidad?



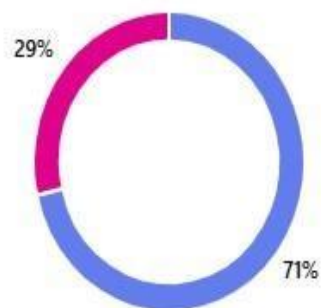
La mayoría de personas si consume postres con regularidad demostrando que la venta de postres es un mercado de alta demanda

2. ¿Padece o conoce a alguien que padezca de alguna enfermedad alimenticia como la diabetes?

● Sí 42
● No 14



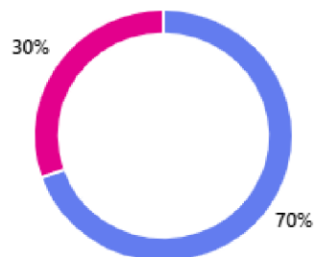
● Si 40
● No 16



3. ¿Realiza actividad física con regularidad?

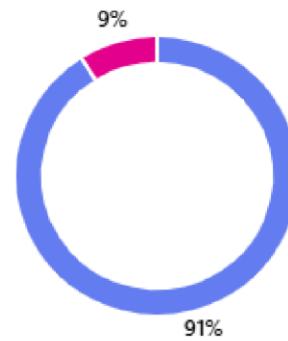
4. ¿Se interesa en cuidar su alimentación?

● Si 39
● No 17



5. ¿Alguna vez ha escuchado hablar sobre las gelatinas artísticas?

● Si 51
● No 5



● Si 21
● No 35



6. ¿Su estado de ánimo, estrés o ansiedad aumenta la probabilidad de que consuma comidas poco saludables?

A continuación, se adjuntarán fotos de los materiales utilizados, y el proceso de elaboración de las gelatinas artísticas como prueba del trabajo realizado para conseguir el resultado final del producto.





